

## Affärsinriktad säljare - Sverull Göteborg

**Har du erfarenhet av B2B-försäljning? Trivs du i en roll där du får utveckla och stärka kundrelationer? Vill du arbeta med en bred kundstock inom industrin? Då kan tjänsten som Säljare hos Sverull i Göteborg vara rollen för dig!**

### Om Sverull

Sverull är en ledande aktör inom industriservice, mekanisk underhåll och produktförsäljning med spetskompetens inom elektromekanik, lager, transmissioner, tätningar och pumpar. Vi erbjuder hela kedjan från produktleverans till montage, underhåll och reparationer. Vi är verksamma på 11 orter i Sverige med huvudkontor i Jönköping.

### Arbetsbeskrivning

Som Säljare på Sverull kommer du framför allt att ansvara för att förvalta och utveckla affärer med befintliga kunder inom process- och tillverkande industri i Göteborg med omnejd. I din portfölj ingår Sverulls helhetslösning, det vill säga allt från produktförsäljning av exempelvis underhåll och mekaniska artiklar till försäljning av tjänster så som serviceavtal och kontroller. I tjänsten kommer du att samarbeta tätt med innesälj och tekniska specialister för att säkerställa ett professionellt partnerskap med kvalitet. Du kommer vara delaktig i förbättringsprojekt samt driva förhandlingar och upphandlade avtal. På sikt kan även nykundsbearbetning förekomma för att stärka Sverulls marknadsandelar.

Dina huvudsakliga arbetsuppgifter består utav:

- Kommersiell utveckling och förvaltning av befintliga kundsamarbeten.
- Stärka Sverulls affärer genom att visa på hela utbudet, från produkter till tjänster.
- Hantera förhandlingar, delta i förbättringsprojekt och säkerställa kundnöjdhet.

### Din profil

Vi söker dig som har ett starkt intresse för affärer och som känner dig trygg i din roll som B2B-säljare. Vi ser gärna att du har erfarenhet av att arbeta med försäljning i eller med tillverkande industrier, alternativt har ett stort intresse för att lära dig branschen. Om du besitter relevant eftergymnasial utbildning är detta meriterande.

Som person söker vi dig som har ett systematiskt arbetssätt och som värderar struktur. Du förstår vikten av närvaro ute hos kunderna och motiveras av det personliga mötet. Vidare söker vi dig som är uppmärksam och som alltid sätter kunden och affären i fokus. Du är driven, tar ansvar och vågar ta initiativ inom dina ramar. Du är ödmjuk inför din uppgift och är inte rädd för att samarbeta med andra funktioner inom Sverull för att lyckas.

Viktigt för tjänsten är:

- Starkt intresse och/eller erfarenhet av att arbeta med försäljning, fördelaktigt till process-och tillverkande industrier.
- Att du är trygg, ansvarstagande och ödmjuk i din roll som Säljare.
- Att du har en kommersiell framtoning, motiveras av kundmöten och långsiktiga relationer.
- Flytande språkkunskaper i svenska och engelska
- God systemvana
- B-körkort.

**Övrigt**

Start: Enligt överenskommelse.

Omfattning: Heltid, 100%.

Placering: Göteborg, viss möjlighet att utgå hemifrån.

Lön: Enligt överenskommelse.

Kan tjänsten som Affärsinriktad Säljare vara något för dig? Urvalet sker löpande så skicka in din ansökan redan idag! Skicka din ansökan till Försäljningsledare Väst: [fredrik.lund@sverull.se](mailto:fredrik.lund@sverull.se), vid frågor ring Fredrik på tel: 035-19 10 46.